جامعة محمد الأول
كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية



شعبة القانون الخاص
مسلك ماستر القضاء والتحكيم

رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم

تحت عنوان

نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية

للباحث عبد الخالق الدحماني



السنة الجامعية 2008-2009

marocdroit.com

مقدمة

تعتبر المنظمات الدولية إحدى السمات التي طبعت القرن العشرين [1]. حيث شكلت قلب العلاقات بين الدول والملتقى التي تتفاعل من خلاله هذه العلاقات نحو التعاون أو الاندماج. والمنظمات منها ما هو إقليمي أو جهوي. ويكون الانضمام إليه حصريا، ومنها ما هو عالمي ويكون الانضمام مفتوحا أمام الجميع. وإلى هذا الصنف الأخير تنتمي منظمة التجارة العالمية، التي تعتبر رمزا للنظام التجاري المتعدد الأطراف، والقائم على أساس الالتزامات التعاقدية الجماعية، فهي عبارة عن منتدى تتطور من خلاله العلاقات التجارية بين الدول عن طريق الحوار والتفاوض.

وترجع أهمية وجود هذه المنظمات أساسا إلى الفوضى التي عرفتها الحياة الاقتصادية الدولية عامة، والتجارة الخارجية خاصة، لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية حيث شهدت هذه الحقبة ميلاد معظم المنظمات الموجودة حاليا[2].

فلا أحد ينكر الأهمية البالغة للتجارة الخارجية في اقتصاديات العالم أجمع. ذلك أن نشاط هذه الأخيرة يصحبه دون شك منافسة ضارية واختلاف في المصالح، بحيث يجعل الدول تارة جنبا إلى جنب. وتارة أخرى في مواقف مواجهة، وهو ما يدفع إلى ما يسمى بالحرب الاقتصادية على واجهات متعددة دون توقف، خاصة في ظل وجود مؤسسة قانونية ذات سلطة تعلو على كل الأطراف الفاعلين في التجارة الدولية.

كما أن الواقع يؤكد دائما استمرار الصراع الأزلي بين حرية المبادلات والسياسة الحمائية التي تنهجها أغلب الدول، حيث أصبحت التجارة الدولية ميدانا تتسارع فيه الدول

[1] - Ahmed Mahiou « Recueil des cours de l'académie de droit international de la Haye » 1994 p :25.

[2] -Grégoire bakandeja wa. Mpungu " le droit du commerce international-les peurs justifiées de l'Afrique face à la mondialisation » édition de Boeck université 2001.p14.

Marocdroit.com
LOACAOAEF
marocdroit.com

لاتخاذ ما يلزم من القيود في وجه وارداتها لحماية منتجاتها المحلية سواء كانت زراعية أو صناعية.

مما لاشك فيه أن وضعية دولية كهذه من شأنها تهديد الأمن التجاري وتشجيع المنازعات بين أعضاء المجتمع الدولي. لذلك وبعد الخروج من الحرب العالمية الثانية، وتحت ضغط اقتراحات الولايات المتحدة الأمريكية بتوسيع مجال التجارة العالمية والخدمات والتي تتخذ في النهاية شكل مشروع للمنظمة العالمية للتجارة، ظهر نظام اقتصادي عالمي جديد يهدف إلى تنمية المبادلات الدولية على أساس قواعد متفق عليها وترتكز على ثلاث أعمدة:

البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، المنظمة الدولية للتجارة، ليتم التوصل في النهاية إلى خلق الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية "Général Agrément on Tarifs and Trade.

وهو ما عرف بالغات GATT وذلك في 30 أكتوبر 1947، سنة قبل التوقيع على اتفاقيات هافانا Havana في 24 مارس 1948 والتي لم يتسنى لها الدخول إلى حيز التنفيذ ومعها المنظمة الدولية للتجارة والتي كان مشروع إقامتها متضمنا في الاتفاقية الأولى[1].

وبالرغم من تعدد مفاوضات الغات GATT في إطار دورات دولية تم انعقادها على مدار 45 سنة[2] تبلورت غايتها في تحرير التجارة العالمية من خلال إقامة نظام تجاري عالمي، قائم على قاعدة تعدد الأطراف المتعاقدة، إلا أن ذلك لم يحسن من وضعية هذا الأخير حيث بقي مجرد ناد أكثر منه آلية تجارية دولية.

في ظل هذه الوضعية، تعددت النزاعات بين الأطراف المتعاقدة بسبب المنافسة على الأسواق الخارجية[3]، وشعور البلدان الصناعية الكبرى بخطر نشوب حرب تجارية فيما

---

[1] - Joe verhoven « droit international public édition larcier 2004.p :206

[2] - دورة جنيف 1947، دورة أستي 1949، دورة تركواي 1950-1951، دورة جنيف 1955-1956، دورة تيلون 1960-1962، دورة كنيدي 1963-1967، دورة طوكيو 1973-1979.

[3] -Peter Hulm « Règlement des conflits-une approche plus saine pour le monde de demain » revue du centre du commerce international n° 4/2004.

بينها إذا ما استمرت الممارسات التي ساءت منذ عقد السبعينات خاصة في ظل نظام يفتقد أسس سليمة في تسوية النزاعات، كما تجدر الإشارة إلى أنه تمت محاولات لتطوير إجراءات تسوية المنازعات في مذكرة تفاهم وقعت سنة 1979، كما اعتمد تنظيم مؤقت لجهاز تسوية المنازعات في سنة 1989 غير أن ذلك لم يكن كافيا، ومن ثم وأمام ازدياد الحديث عن تنامي التجارة الدولية وضرورة انفتاح الاقتصاد الدولي بدأ التفكير في دورة جديدة للمفاوضات المتعددة الأطراف في إطار الغات، يكون الهدف منها بعث الحياة في النظام التجاري الدولي. وكانت هذه الدورة هي دورة الأورغواي (1986-1993) التي انعقدت بمراكش وأسفرت بالفعل عن إنشاء منظمة التجارة العالمية بتاريخ 15 أبريل 1994 بحضور ممثلين عن 124 دولة[1]، وقد شكلت هذه المنظمة انطلاقة جديدة على أصعدة عديدة للنظام الاقتصادي الدولي، كما تهدف إلى تحرير التجارة الدولية وتمكين الدول الأعضاء من التعامل في إطار مستقر يمكن من رؤية الفرص التجارية بوضوح أكبر، وذلك عن طريق مجموعة من القواعد الخاصة بالمنافسة العادلة، بواسطة إيجاد نظام تجاري دولي متعدد الأطراف معتمد على قوى السوق (العرض والطلب) من خلال إزالة الحدود والعوائق التي تمنع تدفق حركة التجارة عبر الدول عن طريق التخفيضات الهامة للرسوم الجمركية[2] معتمدة على مبادئ رئيسية وهي:

* تجارة بدون تمييز (شرط المعاملة الوطنية، شرط الدولة الأولى بالرعاية)
* تجارة حرة من خلال التفاوض (خفض أو إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية وفتح الأسواق)
* تعامل تجاري قابل للتوقيع (الشفافية).

وتؤدي مخالفة هذه القواعد إلى عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات، هذا الأخير الذي يعمل على تكريس سيادة القانون بارتكازه على قواعد قانونية تجارية دولية هي في أساسها عقود تكفل للدول الأعضاء حقوق تجارية هامة وتلزمها بالمحافظة على

[1]- كان المغرب أول دولة وقع على البيان الختامي لجولة الأورغواي باعتبارها الدولة المضيفة للمؤتمر الوزاري بعدها وقعت الجزائر باعتبار ترتيبها الأبجدي.

[2] -Lionel stoleru : L'économie comprendre l'avenir Dunod paris 1999.p : 217.

marocdroit.com

استمرار سياساتها التجارية في إطار حدود مقبولة بشكل يحقق مصلحة للجميع[1]. الأمر الذي سيكسبه صلابة ومصداقية أكثر من سابقه، ولا أدل على ذلك ارتفاع عدد الدول التي تلجأ عند تسوية نزاعاتها التجارية الدولية إلى هذا الجهاز. بالإضافة إلى تفضيلها اللجوء إلى الحلول الاتفاقية لحل نزاعاتها قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى المتاحة. إذ أن النظام الحالي يعمل كآلية للمصالحة ووسيلة لتشجيع تسوية النزاعات وليس فقط مطرقة تدق لإعلان التحكيم[2].

ولأجل توضيح عمل مسطرة تسوية النزاعات، تم تخصيص اتفاق ضمن اتفاقية مراكش، وهو ما يعرف باتفاق التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، ولا تنطبق أحكام هذا الاتفاق إلا على الطلبات الجديدة لإجراء مشاورات بموجب الأحكام الخاصة بالمشاورات في الاتفاقات المشمولة التي قدمت عند نفاذ منظمة التجارة العالمية أو بعده[3].

ومن أهم خاصيات نظام تسوية النزاعات الجديد تنوع الوسائل المستعملة داخله وتدرجها، إلا أن تنوع هذه الوسائل لا يعني أبدا حرية اختيار الأعضاء أو أطراف النزاع لوسيلة تسوية نزاعاتهم، فالأمر إن صح التعبير يتعلق باختيار مشروط ومتدرج في نفس الوقت، وتتوزع هذه الوسائل بين تلك المعروفة على صعيد تسوية النزاعات الدولية بشكل عام في إطار العلاقات الدولية الخاضعة للقانون الدولي، وبين تلك الخاصة بهذا النظام الجديد، بين تلك التي تحمل رايات الدبلوماسية والتوفيق وتلك التي تحمل مطرقة التحكيم.

دواعي اختيار الموضوع :

إن دواعي اختيارنا لموضوع "تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية" ترجع لعدة أسباب من بينها:

[1] - طلال أبو غزالة "منظمة التجارة العالمية" موقع gwww.wtoarab.or.
[2] - وسيمة العبدلاوي "نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية " أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام جامعة محمد الخامس الرباط 2005، ص: 8.
[3] - المادة 3 - فقرة 11 من اتفاقية التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.

marocdroit.com

حداثة الموضوع وقلة الكتابة فيه، هذا بالإضافة إلى ميلنا الشديد للمواضيع ذات الصبغة الاقتصادية والتجارية، ورصد تأثيرها على الدول النامية بصفة عامة والمغرب خاصة، وكذا المساهمة في إغناء المكتبة القانونية المغربية والبحث الجامعي.

وكذا إيماننا الراسخ بأن اتفاقيات الغات ومنظمة التجارة العالمية تمثل التحدي الأول الذي يواجه الاقتصاد المغربي، واقتصاد الدول العربية والنامية في الفترة القادمة، وبصرف النظر عما تحقق وما لم يتحقق من الاتفاقية فإن الدول النامية تشعر بنوع من القلق أمام إدراج موضوع الخدمات والملكية الأدبية والفنية والصناعية وقوانين الاستثمار ذات الأثر السلبي على التجارة الدولية، والتحدي الذي تمثله هذه الاتفاقيات يمثل جزء من تحديات أوسع تتعلق كلها بكيفية صياغة علاقاتنا الدولية بجوانبها السياسية والاقتصادية والثقافية مع العالم الخارجي في زمن العولمة.

تبنت هذه الدراسة تسوية المنازعات التجارية في إطار منظمة التجارة العالمية، إيمانا بأهمية هذا الموضوع على المستويين النظري والتطبيقي، وإدراكا لأبعاد هذا الدور في تحقيق الأمن والاستقرار للنظام التجاري العالمي الجديد، خاصة وأن العلاقات التجارية الدولية تشهد أساليب ضارة (كالإغراق والزيادات غير المبررة في الواردات والدعم...) ومنازعات وصراعات تجارية كاد معظمها أن يقوض دعائم النظام التجاري الدولي والنظام الاقتصادي العالمي برمته.

المنهاج المعتمد :

اعتمدنا في هذه الرسالة، لإبراز وتحليل موضوع نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، على فروع معرفية متنوعة، معتمدين منهجا وصفيا وتحليليا ونقديا في آن واحد على اعتبارات هذه المناهج تساعد على فهم وتحليل المنظمات الدولية، ومنظمة التجارة العالمية لا تخرج عن هذا الإطار، لذا حاولنا على مقاربة الموضوع من زاوية قانونية مع ربطها بجوانبها الاقتصادية للحفاظ على حركية الموضوع وأهميته.

marocdroit.com

إشكالات البحث :

يطرح موضوع تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية العديد من الإشكالات القانونية والتطبيقية، والتي تتحدد في مدى فعالية نظام منظمة التجارة العالمية في تسوية النزاعات التي تثور بسبب الاتفاقات المشمولة بين مختلف الدول المنضوية تحت لوائها؟ ومدى كفاية هذه الآليات وفعاليتها؟

هل يندرج نظام تسوية المنازعات التجارية في منظمة التجارة العالمية، في إطار الدبلوماسية السياسية، أو القضاء القانوني؟

وستكون لنا الفرصة عبر عناصر هذه الرسالة للبحث في الإيجابيات والسلبيات التي تفوق نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية النزاعات التجارية، الأمر الذي نأمل من خلاله المساهمة المتواضعة في التوصل إلى حلول واقتراحات قد تسهم بشكل أو بآخر في فهم هذا النظام.

وبناء على ما سبق، سنحاول المزاوجة بين الجانب الاقتصادي والجانب القانوني بهدف الإجابة على الإشكالات المطروحة أو مناقشة الآليات الخاصة بمنظمة التجارة العالمية لتسوية النزاعات التجارية.

ولذلك نقسم هذا البحث إلى فصلين:

الفصل الأول: الآليات الدبلوماسية والقضائية لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية.

الفصل الثاني: الآليات المستحدثة في نظام تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية.

Marocdroit.com

الفصل الأول

الآليات الدبلوماسية والقضائية لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية

marocdroit.com

أكدت مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، على أن التسوية السريعة للمنازعات أمر جوهري لضمان فعالية المنظمة.
وأوضحت المذكرة بالتفصيل الخطوات والإجراءات المتبعة والجدول الزمني الذي تسير عليه عملية فض المنازعات ويعتبر ذلك تطورا هاما مقارنة بالوضع الذي كانت عليه تسوية المنازعات بموجب اتفاقات التجارة الدولية المتعددة الأطراف في ظل الغات GATT سابقا.إذ لم تكن هذه الاتفاقات تتضمن سوى مادتين (22و23) عن موضوع تسوية المنازعات تقضيان بأن يعلق تنفيذ الأحكام إلا عند موافقة الطرف المشتكى عليه.
وقد تمت محاولات لتطوير الإجراءات تسوية المنازعات في مذكرة التفاهم وقعت سنة 1979.[1] كما تم اعتماد تنظيم مؤقت لجهاز تسوية المنازعات في سنة 1989. غير أن ذلك لم يكن كافيا فتقرر إدراج الموضوع ضمن مفاوضات جولة الأروغواي (1986-1993) يهدف تحسين أداة آلية فض المنازعات.

سأتناول في هذا الفصل الآليات الدبلوماسية التي ستسلكها الدول كآلية لإجراء الصلح . من خلال المفاوضات الاستشارية أو المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وعند فشل الطرق الدبلوماسية يمكن الانتقال إلى المرحلة القضائية للحسم في النزاع.
بناء على ما سبق يتضح أن اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية النزاعات نص على كل الطرق المتعارف عليها دوليا في تسوية النزاعات فمنها ما يحل عبر آليات دبلوماسية **(المبحث الأول)** . وهناك خلافات تحل بطرق قضائية **(المبحث الثاني)**.

[1]-محمد المكليف "المغرب ومنظمة التجارة العالمية _اتفاقية الخدمات نموذجا " أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام ،جامعة محمد الخامس_الرباط ،ص : 184 ،2004

Marocdroit.com
LOACAOAEF
marocdroit.com

المبحث الأول :

الآليات الدبلوماسية لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية.

إن مبدأ التسوية السلمية للمنازعات، يعد أحد المبادئ الأساسية التي أنبنى عليها التنظيم الدولي الحديث ، وعلى وجه التحديد منذ انعقاد مؤتمري السلام عامي 1899و1907، مع انتشار فكرة التنظيم الدولي خلال الفترة الموالية للمؤتمرين السالفي الذكر اكتسبت قضايا المحافظة على السلام والأمن والتسوية السلمية للمنازعات أهمية خاصة ، إذ أصبحت من بين المقاصد الأولى لأية منظمة دولية ، كما توفرت القناعة لدى المهتمين بأمور التنظيم الدولي ، بأن وجود أي نظام قوي وفعال يختص بوظيفة التسوية السلمية للمنازعات ، يعتبر أحد المقومات الموضوعية المهمة التي تستند أليها المنظمات الدولية عموما ، ومما لاشك فيه أن التسوية الدبلوماسية للنزاعات تعمل على ضمان استمرار العلاقات التجارية وتزايدها مع ما تحققه من تطور وغنى يستفيد منه الجميع[1].

إن تبني الطرق الدبلوماسية في فصل النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، لا يعد أمرا جديدا في منظمة التجارة العالمية، ذلك أن هذه الطرق كان معمولا بها في السابق في إطار اتفاقية الغات GATT لسنة 1947.

إلا أن اعتماد مثل هذه الآليات من جديد، ووضع الإطار القانوني اللازم للعمل بها إنما هو تأكيد وحرص من اتفاقية التفاهم على حل النزاعات بالطرق السلمية، وعدم الالتجاء إلى التقاضي إلا في الحالات القصوى التي يتعذر فيها الوصول إلى حل توفيقي وصلحي، واعتماد مثل هذه الطرق تتناسب في واقع الأمر مع طبيعة النزاعات المرتبطة بالتجارة الدولية، ذلك أن هذه النزاعات تكتسي صبغة اقتصادية، ولا يخفى على أحد من أن المجال الاقتصادي هو مجال حيوي يقوم أساسا على التغير والتحول يتجافى بموجب

[1] - Inés Trépant « pour une Europe citoyenne et solidaire l'Europe des traités dans la vie quotidienne » Edition larcier 2002 p :169.

marocdroit.com

هذه الصفات مع تطبيق القاعدة القانونية كأداة فعالة في عمل القضاء، والقائمة أساسا على الصرامة وما تتميز به من عمومية وتجريد، قد لا يتناسب عادة تطبيقها مع المنطق الاقتصادي، لذلك حرصت اتفاقية التفاهم حتى على مستوى المصطلحات المستعملة على عدم استعمال المصطلحات المعهودة في النزاعات القضائية وجعلت الطرق الدبلوماسية في المقام الأول، وحتى في إطار هذه الطرق الدبلوماسية وقع التدرج بها من الطرق الأكثر صلحا إلى الطرق الأقل وساطة[1].

أما عن ماهية الطرق الدبلوماسية التي نصت عليها منظمة التجارة العالمية في ميثاقها نجد أن هذا الأخير نص تقريبا على الطرق المتعارف عليها دوليا في هذا المجال وبنفس الترتيب تقريبا[2]، وإن كان الاتفاق قد تناول بعضها بشكل أكثر دقة من البعض الآخر. وبناء على ذلك سيتم تناول هذا المبحث من خلال مطلبين:

المطلب الأول: الإطار القانوني الدولي لمسطرة المفاوضات الاستشارية.

المطلب الثاني: تنظيم اتفاقية منظمة التجارة العالمية لوسائل المساعي الحميدة، التوفيق، الوساطة.

1- إبراهيم بن فرح، فض النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية (O.M.C)، منشورات المجلة المغربية للإدارة المحلية والتنمية: "سلسلة مواضيع الساعة" عدد 41، السنة 2003، ص: 128- 129.

2- أنظر مثلا la marché commun centre américain- traité cadre- crée le 13 déc 1960.

marocdroit.com

المطلب الأول : الإطار القانوني الدولي لمسطرة المفاوضات الاستشارية

إن التطرق لمسطرة المفاوضات الاستشارية في إطارها الدولي العام مسألة ملحة، ولو أن دراستها تتم في إطار منظمة التجارة العالمية، على اعتبار أن هذه الأخيرة احتفظت وكرست مبدأ اللجوء الأولي إلى المسطرة الاستشارية كخطوة أولى وملزمة لتسوية ما قد ينشأ بين أعضائها من خلافات تجارية، وذلك وفق أحكام التشاور وتسوية النزاعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في الملحق واحد من اتفاق التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.[1]

كما أن لمسطرة المفاوضات الاستشارية في تسوية النزاعات بشكل عام جذور ضاربة في القدم، ومرتبطة أساسا بالطبيعة الإنسانية. وبالنسبة لتسوية النزاعات ذات الطبيعة التجارية أثبتت هذه الآلية فعاليتها نظرا للسمات الخاصة لهذا النوع من النزاعات. إذن فما هي المفاوضات الاستشارية وما هي دوافعها وخاصياتها (أولا) وما مدى تكريس مسطرة المفاوضات الاستشارية في نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية (ثانيا).

أولا : تعريف المفاوضات الاستشارية.

حتى يتسنى فهم هذه الوسيلة، واعتبارا للدور الذي تقوم به في تسوية المنازعات الدولية، كان لزاما إحاطة جوانبها المختلفة، من تعريف اصطلاحي، وتمييز بين أنواعها، ومعرفة دوافعها، إضافة إلى سلبياتها وإيجابياتها.

أ- تفسير معنى المفاوضات الاستشارية

تعني المشاورات اصطلاحا: طلب معرفة رأي الطرف الآخر، وهو مصطلح حديث العهد نوعا ما[2]، إلا أن هذه المرحلة لا تقتصر فقط على هذا المفهوم، حيث لا تكتفي الأطراف بمعرفة آراء بعضها حول موضوع النزاع، بل تدخل في عملية تبادل

[1]- أنظر المادة 1 الفقرة 1 من اتفاق التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية.

[2] - Georges Malinverni « le règlement des différents dans les organisations internationales économiques » collection droit international 1974 ; p112



الاقتراحات حول الحلول الممكنة، وهو ما يسمى بالمفاوضات وعليه تكون الاستشارة أو المشاورة جزءا من المفاوضات.[1]

وإذا كانت المفاوضات الاستشارية كمفهوم حديث العهد في القانون الدولي [2]، فإن ممارستها تعتبر أقدم أسلوب لتسوية النزاعات وأكثرها انتشارا وأقلها تعقيدا. حيث ساد الإحساس منذ القديم بوجود اعتراف ضمني بإجراء المفاوضات الاستشارية كالتزام قانوني قبل اللجوء إلى استخدام القوة[3].

وكثيرا ما تشترط المعاهدات الدولية الخاصة بالتسوية السليمة للمنازعات على الدول المتنازعة استنفاذ أسلوب المفاوضات الدبلوماسية قبل أن يكون في إمكانها اللجوء إلى أسلوب التسوية القانونية عن طريق القضاء والتحكيم.

وتجرى المفاوضات إما بصورة خطية عن طريق تبادل الرسائل والمذكرات، أو بصورة شفهية عن طريق المؤتمرات الدولية[4].

ومما لا شك فيه أن نجاح المفاوضات الاستشارية يبقى رهينا بالعديد من العوامل:

- الثقة المتبادلة بين الأطراف.
- حسن النية.
- وضع أطراف النزاع.
- مستوى ممثلي أطراف النزاع[5].

ب- أنواع المفاوضات الاستشارية.

هناك العديد من التقسيمات لأنواع المفاوضات الاستشارية، تعتبر كلها على قدر من الأهمية من حيث إسهام كل منها في توضيح هذه الآلية إلا أنه ولتفادي الإطالة، انبثقت منها نوعين. يهم التقسيم الأول ما يمكن وصفه بالشكلي، في حين يقوم الثاني على أساس موقف الأطراف[6]

[1] - Lieonel bellenger. « La négociation » collection que sais je .n° 2187,1er Edition 1987.p :28.
[2] - Georges Malinverni ; op. cit. p :112.
[3]- العسلي عصام جميل " دراسات دولية" دمشق، اتحاد كتاب العرب 1998، ص: 80.
[4]- العسلي عصام جميل، نفس المرجع، ص: 82.
[5]- عبد الواحد الناصر "القواعد والممارسات الدبلوماسية" الرباط: شركة بابل للطباعة والنشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1993، ص: 169.
[6]- وسيمة العبدلاوي: نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية. أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون العام، جامعة محمد الخامس- الرباط- ص: 23- 24.

Marocdroit.com
LOACAOAEF

1- التقسيم الشكلي:

يقوم هذا التقسيم على أساس تميز المفاوضات بين الرسمية وغير الرسمية.

- المفاوضات الرسمية: وهي التي تجمع الأطراف المعنية بشكل رسمي سرا أو علانية، وطبقا لشروط معينة بواسطة الممثلين الدبلوماسيين.[1]

- المفاوضات غير الرسمية: وتكون سرية، ويمكن أن تجرى بواسطة ممثلين دبلوماسيين أو مفاوضين لا يتوفرون على الصفة الرسمية لتمثيل الدولة وتنعقد بعيدا عن الإجراءات البروتوكولية ولا تستخدم المذكرات الدبلوماسية[2]

2- التقسيم على أساس موقف الأطراف

ينقسم هذا النوع إلى مفاوضات استشارية تعاونية ومفاوضات استشارية تنازعية.

- المفاوضات الاستشارية التعاونية: يمثل هذا النوع من المفاوضات الاستشارية الوجه السليم لهذه الخطوة، حيث أن روح التعاون هو الذي يحوي عوامل نجاحها.

- المفاوضات الاستشارية التنازعية: يغلب على هذا النوع طابع المنافسة والتحدي وعدم الثقة، حيث يعيش الأطراف حالة من الترقب، ويسود لديهم الإحساس بأنهم يسعون لتحقيق أهداف متضارية، وبالتالي تصبح مفاوضاتهم محكومة بمنطق القوة، هذاالجو قد لا يخلو أيضا من إحساس أحد الأطراف بعدم احترام الطرف الآخر، بحيث أن الأمر قد يصل إلى مضاربات، ووعيد وتخويف.[3]

ج- دوافع المفاوضات الاستشارية

يبدو في غالب الأحيان أن التساؤل حول دوافع اللجوء إلى المفاوضات الاستشارية رغم وجود أطراف النزاع في حالة مواجهة قد تكون وصلت أحيانا إلى مستوى عال من الخصومة والحدة.

---

[1]- عبد الواحد الناصر، نفس المرجع، ص: 159.

[2]- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 23.

[3] - Evans philip and walsh James : The E.I.V guide to the new GATT, the economist intelligence unit, London, United Kingdom, 1994.p 47.

Marocdroit.com
LoOACAOAEF

1- الالتزام ضمن اتفاقية دولية[1]

إن انتماء طرفي النزاع إلى اتفاقية دولية تلزمهما باللجوء إلى مفاوضات الاستشارية كمرحلة أولى اختيارية قبل اللجوء إلى وسائل تسوية أخرى عند نشوب خلاف بينهما حيث توجد العديد من المعاهدات الدولية تشترط اللجوء إلى أسلوب المفاوضات الدبلوماسية قبل أن يكون أعضاءها المختلفين بإمكانهما اللجوء إلى أسلوب التسوية القانونية عن طريق القضاء أو التحكيم [2] وتظهر منظمة التجارة العالمية أبرز مثال في تكريسها لهذا المبدأ.

2- ضغط طرف خارجي

قد يتعرض أطراف النزاع إلى ضغوطات خارجية للجلوس إلى طاولة المفاوضات الاستشارية، حفاظا منها على مصالح خاصة تربطها بالجهات التي تمارس عليها الضغط.

3- استحالة الوصول إلى الهدف بالقوة:

إن استحالة الوصول إلى الهدف بالقوة، أو بإجراءات انتقامية، سيدفع دون شك أحد الأطراف المتنازعة أوكليهما إلى الجلوس على طاولة المفاوضات في محاولة للحفاظ على ماء الوجه من جهة، أو تفادي أكبر قدر ممكن من الخسارة من جهة ثانية.

د- سلبيات وإيجابيات المفاوضات الاستشارية.

إن موضوع المفاوضا ت الاستشارية، يطرح العديد من النقاشات والتساؤلات عن مدى إيجابياتها في تسوية الخلافات الدولية، ومدى سلبياتها بالنسبة لنفس الأمر.

1 - السلبيات

سأحاول الاقتصار على المختصر المفيد بالنسبة للسلبيات.

- إهدار الوقت دون داع خاصة مع وجود اتفاقية دولية تلزم الأطراف باللجوء إلى المفاوضات الاستشارية كمرحلة أولى لحل النزاعات قبل أية تسوية من نوع ثان، حيث يثور الخوف هنا من أن تصبح هذه الخطوة مجرد تظاهر ضروري.[3]

1- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 25.
2- العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص: 80.
3- الخير قشي، "المفاوضات بين الوسائل التحاكمية وغير التحاكمية لتسوية المنازعات الدولية" بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 1419هـ/1999م، م: 15.

Marocdroit.com

–المساس بالحرية الإعلامية أمام إمكانية تحول المفاوضات الاستشارية إلى مسرح للمقايضات و الرهانات

– الخوف من فشل المفاوضات، وهو ما قد يدفع المفاوضين إلى استعمال كل الطرق القانونية منها وغير القانونية [1]، للدفاع عن مصالحهم تحت ضغط التأثيرات والالتزامات تجاه حكوماتهم.

2– الإيجابيات:

تتجلى أهم الإيجابيات فيما يلي:

– يتميز أسلوب المفاوضات الاستشارية بقلة تكاليفه، حيث قد تتمكن دولة من الدول من تحقيق أهدافها بإتباعه، دون إرهاق نفسها بميثاق وتكاليف طرق التسوية الأخرى، خاصة بالنسبة للدول الضعيفة، التي ليست لها طاقة بتحمل أعباء الدعاوى القضائية الدولية لا ماديا ولا علميا.

– توحي هذه الآلية لكلا طرفي النزاع بعد التوصل إلى اتفاق بينهما، بأن كليهما قد تحقق نجاحا لمتطلباته[2].

– سرية المفاوضات الاستشارية تجعلها بمنأى عن الرأي العام وتأثيراته التي قد تكون سلبية أكثر منه إيجابية.

على الرغم من هذه الإيجابيات والسلبيات، تبقى لمسطرة المفاوضات الاستشارية أهميتها المحورية بمنحها فرصة التوصل إلى حل توفيقي والحفاظ على علاقات دولية إيجابية.

[1]ـ كالتهديد والوعيد.

[2] -George Malinverni, op.cit.p :88

marocdroit.com

ثانيا : تكريس مسطرة المفاوضات الاستشارية في نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

لقد اهتمت اتفاقية منظمة التجارة العالمية باليات المفاوضات الاستشارية لتسوية النزاعات التجارية التي قد تنشأ بين أعضائها. وأولتها اهتماما خاصا وتقنينا متميزا، و إذا كان هذا الأخير يستقي روحه من نصوص غات GATT 1947، إلا أنه جاء أغنى من حيث التنظيم.

كما تخضع المفاوضات الاستشارية في ظل منظمة التجارة العالمية، إلى مراحل إجرائية خاصة، وتدور في إطار معين يمنحها الشفافية والوضوح قدر الإمكان.

أ- المراحل الإجرائية للمفاوضات الاستشارية.

كما كان عليه الأمر في غات 1947، احتفظت منظمة التجارة العالمية بالعديد من الإجراءات التي خضعت لها المفاوضات الاستشارية في هذه المرحلة الأولى، على أنها عززت النصوص الخاصة بها تارة بمزيد من التحديد، وتارة أخرى بإضافات جديدة.

1- الإجراءات الموروثة عن غات 1947.

- **<u>إجراءات الإخطار</u>:** تؤكد المادة الرابعة في فقرتيها الثانية والثالثة [1]، على ضرورة الاستجابة لأي طلب للمشاورات من قبل دولة عضو، بشأن التوصل إلى حل مرض للخلاف موضوع الطلب. وفي المعنى المقابل أو الضمني نجد أن هاتين الفقرتين تنصان على ضرورة إخطار الطرف المعني أو المتسبب في الضرر من قبل الطرف المتضرر. وكلا المعنيين لهما صلة وثيقة بوجود عنصر حسن النية لدى الطرفين معا [2]. إذن فالتبليغ أو الإخطار هو اليد الذي تفتح باب الحوار والنقاش بين الطرف المتضرر والطرف المتسبب في الضرر، إذ بدونه سيتقهقر الوضع إلى حالة الفوضى وانتزاع الحقوق قبل محاولة المطالبة بها.

[1]- أنظر اتفاق التفاهم- مرجع سابق- وبالموازاة نجد الفقرة الأولى من المادة 22 من اتفاقية غات 1947 تنص على نفس الإجراء.
[2]- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 39.

marocdroit.com

– اللجوء إلى مسطرة المفاوضات الاستشارية كخطوة أولى:

بالرغم من نص المادة 22 في فقرتها الأولى من غات 1947 على اللجوء إلى المفاوضات الاستشارية كمرحلة أولى لتسوية النزاع، إلا أن صيغة الفقرة الثانية من المادة الرابعة، لاتفاق التفاهم بشان القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات جاءت أكثر إلزاما للدول الأعضاء[1]، حيث أضيف مبدأ الالتزام الواضح والصريح وأصبحت بذلك الدول الأعضاء ملتزمة نصيا بالأخذ بعين الاعتبار أية طلبات يقدمها طرف آخر، وليس مرتبطة بمجرد النظر إليها فحسب. خلاف الأمر بالنسبة لبعض المنظمات والاتفاقيات الدولية كالاتحاد الأوربي حيث توجد حالات استثنائية يكون فيها اللجوء إلى مسطرة المشاورات اختياريا[2].

إضافة إلى العديد من النزاعات الأخرى، حيث تدل الإحصائيات، على ان ثلاثة أرباع الخلافات تحت تسويتها بالية المفاوضات الاستشارية[3].

– المعاملة التفضيلية للدول النامية

" وبهذه المناسبة، اسمحوا لي أن أشيد بالدور البناء الذي لعبته الدول السائرة في طريق النمو لإنجاح هذه المفاوضات، أن إستراتيجية تنمية هذه البلدان مرتبطة أشد ما يكون الارتباط بدخول إنتاجها بقوة إلى أسواق البلدان المصنعة. وتتمنى أن تتفهم هذه الأخيرة بصورة أفضل ما للبلدان في طريق النمو من تطلعات في هذا المجال". هذا ما جاء في كلمة ولي العهد آنذاك سيدي محمد عند افتتاح المؤتمر الوزاري للغات GATT بمراكش في 12 أبريل 1994، وقد عملت اتفاقية منظمة التجارة العالمية على تأكيد ضرورة تشجيع البلدان النامية على ولوج الأسواق العالمية مع الأخذ لعين الاعتبار أوضاعها عند النظر في النزاعات التي تكون هذه الأخيرة طرفا فيها كمؤثر ومتأثر وذلك

---

[1] -Article 22 /1 GATT 1947 : chaque partie contractante examinera avec compréhension , les représentations que pourra….

- Article 4/2 de Mémorandum d'accord : chaque partie contractante s'engage a examiner avec compréhension toute représentations

[2] - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 40.

[3] - المجلة الصادرة عن منظمة التجارة العالمية باللغة الفرنسية,تاريخ دجنبر 2000ص:6

Marocdroit.com
ⵎⴰⵔⵓⴽⴷⵔⵓⵉⵜ

في العديد من المواد، منها المادة 24 من اتفاق التفاهم شان القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

إلا أن استقراءنا للفقرة الأولى من هذه المادة قد يثير تساؤلات حول مدى حمايتها الفعلية للدول النامية، عندما تكون أطرافا في النزاعات، وذلك نظرا لما ورد فيها من تعابير مميزة وفضفاضة، مثل... تولي رعاية خاصة، الوضع الخاص...، يمارس الأعضاء ما يجب من ضبط النفس عند إثارة أمور بموجب هذه الإجراءات تشمل عضوا من أقل البلدان نموا.

أضف إلى ذلك ما جاء في الفقرة العاشرة من المادة الرابعة الخاصة بمسطرة المشاورات، "ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية"، وهي عبارة عامة ومطلقة Notion Vague تبقى في حاجة إلى مزيد من التحديد والتدقيق وتأطير لمدلولها حتى يكون الالتزام المحمول على عاتق الدول المتقدمة واضحا وفعالا بالنسبة للدول النامية.[1]

وعموما توضح الممارسة الفعلية أن نسبة لجوء الدول النامية إلى مسطرة المفاوضات الاستشارية، تبقى ضئيلة مقارنة مع لجوء الدول المتقدمة إليها، ويوضح الجدولين التاليين الاستشارات المقدمة من طرف بعض أعضاء منظمة التجارة العالمية.

جدول رقم 1: عدد الاستشارات التي تقدمت بها الدول المتقدمة

الدول	عدد الاستشارات
الولايات المتحدة الأمريكية	71
الاتحاد الأوربي	56
كندا	19
اليابان	9
نيوزيلندا الجديدة	5
أستراليا	5
سويسرا	4

المصدر: ORD, OMC, WT/ DSB/ 170/ add- 1. 14 septembre 2001

[1] - Eric Canal Forgues « L'institution de la conciliation dans la cadre du GATT : Contribution à l'étude de la structuration d'un mécanisme de règlement des différents » Brylant, Bruxelles, 1993,p :32

Marocdroit.com
LoACAOAEF

الجدول رقم 2: عدد الاستشارات التي تقدمت بها الدول النامية

الدول	عدد الاستشارات
البرازيل	16
الهند	11
المكسيك	9
كوريا الجنوبية	7
التايوان	6
الأرجنتين	5
الشيلي	5
كواتيمالا	5
الهندوراس	5
كوستاريكا	4
كولومبيا	4
أندونيسيا	2
بيرو	2
الهونكونغ	2
الفلبين	2
هنغاريا	2
باناما	2
الأورغواي	1
الإكواتور	1
سيرلانكا	1
تركيا	1
سنغافورة	1
التشيك	1
فنزويلا	1
ماليزيا	1
باكستان	1
بولونيا	1

المصدر: ORD, OMC, WT/ DSB/ 170/ add- 1.14 septembre 2001

marocdroit.com

يتضح من خلال مقارنة الجدولين السابقين، أن الفرق شاسع بين طلبات الاستشارات المقدمة من طرف الدول المتقدمة والتي وصلت إلى 169 طلب تأتي على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، في حين ورغم العدد الكبير للدول النامية التي تقدمت بطلب المشاورات، إلا أن عدد هذه الأخيرة لم تتجاوز 99 طلبا، وتمتد هذه الإحصائيات من سنة 1995 إلى سنة 2001 مع ملاحظة غياب تام للدول العربية والإفريقية عن الجدول الثاني.

إن هذا الوضع يطرح بشدة التساؤل حول مصداقية نظام المشاورات ويذهب بنا إلى اعتباره أداة يقتصر استعمالها على فئة معينة من الدول الأعضاء، وهو طرح وإن حاولت بعض الاتجاهات استبعاده، إلا أنه واقع يفرض نفسه من خلال الإحصائيات.

2- جديد مسطرة المفاوضات الاستشارية في ظل منظمة التجارة العالمية

لقد عمدت المادة الرابعة من اتفاق التفاهم بشأن تسوية المنازعات إلى إغناء هذه المسطرة بإجراءات جديدة، عملت على توضيح أكثر لمراحلها وكيفية التعامل معها، بالشكل الذي يخدم فعاليتها ويرفع مستوى الثقة بها.

- تحديد الآجال:

في الوقت الذي تخلو فيه نصوص اتفاقية غات 1947 من أي تحديد لاجال الرد على طلبات المفاوضات الاستشارية او الوصول إلى حل توفيقي، نجد أن منظمة التجارة العالمية من خلال اتفاق التفاهم بشان القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تداولت عناية خاصة لهذا الجانب، حيث تنص الفقرة الثالثة من المادة الرابعة الخاصة بالمشاورات على التزام العضو الذي يتلقى طلب المشاورات الرد عليها في غضون 10 أيام من تاريخ تسلمه له. وأن يدخل بحسن نية في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسلم الطلب. على أن هذه الآجال ترد عليها استثناءات خاصة بالحالات الاستعجالية[1] . إذ تتقلص هذه المدة إلى 10 ايام للدخول في مشاورات وإلى 20 يوما

[1]- أنظر الفقرة 8 من المادة 4 من اتفاق التفاهم، و تجدر الإشارة إلى الوجود السابق لهذا الاستثناء في ظل نظام غات 1947

marocdroit.com

كأجل أقصى لجواز طلب إنشاء فريق خاص، من قبل الطرف الشاكي، ويمكن القول أنه بذلك تحقق الاتفاقية هدفين أساسيين في هذه المرحلة:

- سرعة التسوية: حيث تفرض طبيعة النزاعات التجارية تسويتها في أقصى الآجال نظرا لما يترتب عنها من خسائر تكبر بطول فترة تسوية النزاع.
- تفادي طول المسطرة [1] بإطالة مرحلة المفاوضات الاستشارية لنية دفينة في ربح الوقت وتحقيق أهداف معينة، خاصة بالنسبة للطرف المدافع.

– تلقائية طلب تكوين فريق خاص

ينص اتفاق التفاهم في المادة الرابعة في فقرتها الثالثة، على أنه في حالة عدم إرسال العضو الذي تلقى طلبات للدخول في مفاوضات استشارية ردا في غضون 10 أيام من تسليم الطلب، أو لم يدخل في مشاورات ضمن فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسلم الطلب، حق للعضو الذي طلب عقد المشاورات أن ينتقل مباشرة إلى طلب إنشاء فريق خاص.

هنا تبدو بوضوح تلقائية هذا الطلب من قبل الطرف الشاكي دون ربطه بشروط معينة تعطي لمسطرة المشاورات وزنها وفعاليتها بل العكس، نجد أن النص ومن تعبيريه "يجاز" و"يجوز" في الفقرة السابعة من المادة الرابعة، يعطي حق التقرير الكامل للطرف الشاكي إما بطلب تكوين فريق خاص أو باختياره الاستمرار في إجراء المشاورات مع الطرف المقابل في حال طبعا دخول هذا الأخير معه في المفاوضات الاستشارية.

هذا وقد أجاز نص الفقرة السابعة للطرف الشاكي في حالة الاتفاق في الوصول إلى تسوية توفيقية، طلب إنشاء الفريق الخاص في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات، ومعنى ذلك أن الفقرة وإن حددت المهمة في 60 يوما، إلا أنها أعطت الاختيار أيضا للطرف الشاكي بين تقديم الطلب خلالها أي قبل انقضائها أو بعد انقضائها.

[1] -Géraud Guibert « Organisation Mondiale du Commerce, continuité, changement et incertitude politique étrangère ifri3 /94 .P :813

Marocdroit.com
ⵎⴰⵔⵓⴽⴷⵔⵓⵉⵜ
marocdroit.com

وهو ما يعطي انطباعا بهشاشة مرحلة المفاوضات الاستشارية وإجراءاتها، ذلك أن عدم إلزام الأطراف خاصة الطرف الشاكي بضرورة انتظار مرور الستين يوما قبل التقدم بطلب تكوين الفريق الخاص قد يدفعه إلى الاستهانة بهذه المسطرة والاكتفاء باللجوء إليها كمرحلة إجرائية ضرورية قبل طلب إنشاء الفريق الخاص.

هنا يطرح التساؤل حول ما إذا لم يكن من الأنسب تعويض تعبيري في "غضون" و"خلال" الواردين في الفقرة السابعة من المادة الرابعة بتعبير "بعد انقضاء" أو "بعد مرور" وذلك لمنح هذه المرحلة حقها من الوقت ومن الوزن التعبيري الذي سينعكس على تفسير وتوضيح حدودها.

ب- الإطار الذي تدور فيه المفاوضات الاستشارية

إذا كانت أغلب المنظمات الدولية تتبنى نظاما مزدوجا في تسوية النزاعات بين أعضائها، يخضع فيها عند المرحلة الأولى لمشاورات ثنائية بين طرفي النزاع، قبل الانتقال إلى المرحلة الثانية والتي تتسم غالبا بتدخل أجهزة المنظمة. فإن الأمر يختلف شيئا ما بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية، حيث يظهر تدخل هذه الأخيرة، بدء من المراحل الأولى في تسوية النزاع.

*** الإطار الثنائي للمفاوضات الاستشارية[1]**

تعتبر المفاوضات الاستشارية الثنائية أولى مراحل مسطرة تسوية النزاعات التجارية داخل منظمة التجارة العالمية، وهي ممارسة ارتبطت منذ أمد بعيد بالنزاعات التجارية لما لها من فرص كبيرة في تسوية هذه الأخيرة واحتوائها، ويعتبر الإطار الثنائي الإطار الأنسب، الأسهل والعادي لحل الخلافات، لما تحققه من إيجابيات ترتكز أساسا في الحفاظ على الطابع السري لما يقدم خلالها من وثائق أو مداخلات، تفضل الأطراف عدم الكشف عنها أمام الرأي العام.

وبالنسبة لمنظمة التجارة العالمية سجل اللجوء إلى مسطرة المفاوضات الاستشارية نسبة عالية حيث سجلت الفترة ما بين شهر يناير 1995 إلى شهر يونيو 2003، 295

[1]- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 55.

Marocdroit.com
LoOACAOAEF
marocdroit.com

حالة طلب مشاورات، لم يتم فيها اللجوء إلى طلب تكوين فريق خاص إلا بالنسبة ل 110 حالة وهو ما يدل على فعالية هذه المرحلة وتفضيل أطراف النزاع تسوية نزاعهم بشكل ودي[1].

*** الإطار المتعدد الأطراف للمفاوضات الاستشارية**

طبقا للفقرة الرابعة من المادة الرابعة لاتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية، يتعين على العضو الذي يطلب الدخول في مشاورات إخطار الجهاز والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه هذا. وتقدم طلبات عقد المشاورات كتابة، وتدرج فيها الأسباب الداعية لذلك، بما فيها تحديد الإجراءات المعترض عليها، مع ذكر الأساس القانوني للشكوى.

أيضا تنص الفقرة السادسة من المادة الثالثة من نفس الاتفاق على وجوب أخطار الجهاز، والمجالس واللجان ذات الصلة بأية حلول يتم التوصل إليها باتفاق الطرفين بشأن أية أمور تطرح رسميا استنادا إلى أحكام التشاور وتسوية المنازعات، ولأي عضو أن يثير أية نقطة تتصل بها في هذه المجالس واللجان.

ولعل من أهم سلبيات الإطار الثنائي، والذي يعمل الإطار الجماعي على تعليمها او الحد منها، نجد إمكانية التفسير المزدوج، وسلبية طول مسطرة المشاورات.

[1] -Evaluation du système de règlement des différents de l' OMC.www.wto.org.

marocdroit.com

المطلب الثاني : تنظيم اتفاقية منظمة التجارة العالمية لوسائل المساعي الحميدة التوفيق الوساطة

تعتبر المساعي الحميدة، والتوفيق، والوساطة المرحلة الثانية من مراحل تسوية المنازعات التجارية حيث تقضي المادة (5) من التفاهم [1] بأنه –يمكن في أي وقت– لأي طرف في المنازعة أن يطلب المساعي الحميدة أوالتوفيق أو الوساطة بهدف التوصل إلى حلول مقبولة لهذه المنازعة.

لهذا نجد بعض الدول الأعضاء في المنظمة أثناء نشوء نزاع تجاري بين دولتين عضوين أن تقوم بمحاولة الصلح بينهما وتقريب وجهات النظر، ويكون ذلك عن طريق القيام بمساع حميدة بينهما أو توفيق أو وساطة[2].

ويقال أنها الوسائل المفضلة لحل النزاعات في دول معينة مثل الصين، اليابان، وبعض الدول الاسيوية الأخرى، ومن الملاحظ إقبال الدول المتزايد على هذه الوسائل كطرق لتسوية نزاعاتها الدولية ذات الطابع التجاري[3]، وهي سمات أساسية من السمات التي يقوم عليها نظام تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية[4].

كما يلاحظ أيضا في أحد تصريحات الجمعية العامة التابعة لمنظمة الأمم المتحدة الذي اعتبر كلا من التوفيق والوساطة مصطلحات مترادفة[5]، إذا كان هذا الانطباع يحمل شيئا من الصحة، فإن وجه الاختلاف تبقى قائمة بشكل واضح خاصة في بعض الجوانب المتعلقة بمبادرة التسوية وحدود التدخل، وحتى يسهل فهم طوق ممارسة هذه الوسائل الثلاث، كان لزاما التعرف عليها كل على حدة، ليتسنى التمييز بينها:

---

[1] -The results of Uruguay round of multilateral Trade Negotiations the legate Texts first published 1994 by the GATT secretariat; reprinted in 1995 by the WTO, Center William Rappard, Geneva Switzerland P: 409-410

[2]- خالد محمد الجمعة، آليات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، العدد 64 الطبعة الأولى 2001، ص: 46 مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإسلامية.

[3] - Nations Unis « Loi type de la C.N.U.D.C.I. sur la conciliation commerciale international et guide pour son incorporation dans le droit interne et son utilisation » 2002, P : 30

[4] - Hélène Ruiz Fabri « le règlements des différents dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce » journal le droit international N°3, 1997, P : 709-711

[5] - Loi type de la C.N.U.D.C.I , op cit, P :5

Marocdroit.com
LOACAOAEF

أولا : التمييز بين الأساليب الثلاث

إن عدم تعريف المادة الخامسة من اتفاق التفاهم لوسائل المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة يعني أنها تركت ذلك لما هو متفق عليه في القانون الدولي، إلا أن ذلك لا يعني وجود اتفاق عام حول طريقة تعريفهما، وإن كانت هناك خطوط عريضة متفق عليها بالنسبة لكل وسيلة من هذه الوسائل الثلاث:

أ- أسلوب المساعي الحميدة: Les bons offices

حينما تتعذر تسوية منازعة ما بالمفاوضات الاستشارية، ولأجل رغبة أطراف النزاع الوصول إلى حلول توفيقية، يمكن لهذه الأخيرة أن تلجأ إلى أسلوب المساعي الحميدة.

وبهذا تتسع دائرة المفاوضات من طرفي النزاع وحدهما في مرحلة التشاور أكثر من طرق في مرحلة المساعي الحميدة[1].

والمساعي الحميدة هي تلك المجهودات التي تبذلها دولة ثالثة ليست طرفا في النزاع من تلقاء نفسها أو بناء على طلب أحد الأطراف المتنازعة أو جميعهم، أو بطلب من الغير بهدف التأثير على الدول المتنازعة وإقناعها بالدخول في المفاوضات أو اعتماد أية طريقة أخرى لحل النزاع[2].

ويعتبر بعض الكتاب أن أسلوب المساعي الحميدة شكل من أشكال التدخل، وهم لذلك يستعملون اصطلاح التدخل بصورة غير دقيقة[3].

كما أنه تصبح لأسلوب المساعي الحميدة أهمية خاصة في حالة قطع العلاقات الدبلوماسية بين الدولتين المتنازعتين، حيث يبذل الطرف الثالث مساعيه الحميدة، وينقل الرسائل والاقتراحات، ويحاول خلق مناخ يوافق فيه الطرفان المعنيان على إجراء مفاوضات مباشرة فيما بينهما، وتنتهي المساعي الحميدة، بمجرد إقناع الطرفين المتنازعين

[1]- أحمد مخلوف اتفاق التحكيم كأسلوب لتسوية عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية 2001، ص: 428.
[2]- محمد المكليف المغرب ومنظمة التجارة العالمية، اتفاقية الخدمات نموذجا- الجزء الأول- مرجع سابق، ص: 188.
[3]- العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص: 80.

Marocdroit.com
LoOACAOAEF

بالجلوس إلى مائدة المفاوضات أو مساعدتهما على استئنافها أو قبول مبدأ التسوية الودية للنزاع.[1]

ب- أسلوب التوفيق: la conciliation

ظهرت أهمية التوفيق في مجال القانون الدولي العام عامة، وفي العلاقات التجارية الدولية خاصة، لكونه وسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية، وهو أسلوب حديث العهد، إذ لم يدخل التعامل الدولي إلا في أعقاب الحرب العالمية الثانية[2].

وإتباع أسلوب التوفيق يعني عرض نزاع معين على لجنة تتفق عليها الأطراف المتنازعة لتسوية النزاع بينها، إذ تقوم هذه اللجنة بالاتصال بالأطراف المتنازعة منفردة أو مجتمعة، وتضع اللجنة حلولا تقترحها للنزاع تعرضهما عليهما.[3]

ويتميز التوفيق بكونه وسيلة سياسية قانونية مرنة، من حيث أخذها بعين الاعتبار ظروف كل نزاع وظروف أطرافه، مع خضوعه للقانون الدولي، وهو ما يعطي ضمانا للأطراف بأنه سيخضع لقواعد موضوعية قانونية وليس لاعتبارات شخصية أو إيديولوجية.

كما تجدر الإشارة إلى أن البعض يذهب إلى تشبيه أسلوب التوفيق، بأسلوب التحكيم من حيث تبادل المذكرات المكتوبة وكتابة التقارير، لكن الفرق يبقى واضحا بالرغم من هذا التشابه لما لأسلوب التحكيم من وزن قانوني وما لتقريره من قوة ملزمة بخلاف تقرير لجنة التوفيق الذي يبقى مجرد اقتراح قابل للرفض أو القبول من طرف أطراف النزاع[4].

ج- الوساطة: La médiation

يقصد بالوساطة قيام جهة ثالثة، بمحاولة إيجاد تسوية النزاع القائم بين دولتين متنازعتين، عن طريق اشتراكها في المفاوضات التي تجرى بين الدولتين.[5]

1- العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص: 85.
2- العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص: 93.
3- سهيل حسين الفتلاوي: المنظمات الدولية: منظمة الأمم المتحدة، منظمة التجارة العالمية، جامعة الدول العربية، منظمة المؤتمر الإسلامي دار الفكر العربي بيروت، دون ذكر الطبعة، ص: 138.
4- نبيل أحمد حلمي "التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام طبعة أولى 1983، ص: 28.
5- محمد إبراهيم أبو شادي، منظمة التجارة العالمية ودورها في تسوية المنازعات التجارية، دار النهضة العربية القاهرة 1996، ص: 120.

Marocdroit.com

ولا يفرق الكثيرون بين الوساطة والمساعي الحميدة، وفي الحقيقة فإن الخاصية المميزة للوساطة هي أن الوسيط يقوم بدور أكثر إيجابية، فيشترك في المفاوضات وفي التسوية نفسها اشتراكا فعليا[1].

كما يمكن للوسيط أن يلتقي طرفي النزاع بادئ الأمر كلا منهما على انفراد، وتنتهي مهمة الوسيط حينما تتم تسوية النزاع، أو حينما يقرر أحد الطرفين أن الاقتراحات المقدمة غير مقبولة، دون أن يستطيع الوسيط أن يرغمهما على الوصول إلى اتفاق [2]، وعموما يبقى نجاح هذه الوسيلة في تسوية النزاع مرتبط برغبة أطرافه في قبول وتفعيل قرار الوسيط[3].

ولقد توخت اتفاقية لاهاي لعامي 1988 و 1907 تنظيم الوساطة واعتبارها مجرد مشورة غير إلزامية سواء تمت عفويا أو بناء على طلب إحدى الدول المتنازعة.

ثانيا : خصائص أساليب ممارسة المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة في ظل منظمة التجارة العالمية.

لقد عمل اتفاق التفاهم شأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات على توضيح اللجوء إلى أساليب المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، ضمن المادة الخامسة منه، وذلك بتحديد إمكانية هذا اللجوء، وتوقيته وبعض الجوانب الأخرى المتصلة بهذه الممارسة.

أ- طواعية اللجوء إلى المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة.

على الرغم من الأهمية التي أولاها أعضاء المنظمة للحلول الرضائية للنزاعات التي قد تنشب بين أعضائها، وبخلاف المفاوضات الاستشارية، جعل النص اللجوء إلى المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة أمرا اختياريا لا يلزم أطراف النزاع. بل لا يمكن اللجوء إليه إلا بموافقة هؤلاء شرط المرور المسبق بمسطرة المشاورات، وفشل هذه الأخيرة في الوصول إلى حل رضائي.

[1]- العسلي عصام جميل، مرجع سابق، ص: 87.
[2]- المادة 5 الفقرة الأولى من اتفاق التفاهم شأن قواعد تسوية المنازعات، مرجع سابق.
[3]- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 66.

marocdroit.com

قد نتساءل عن عدم منع الصفة الإلزامية لهذه المسطرة من طرف المنظمة، وهو الشيء الذي قلل من أهميتها وفرص اللجوء إليها خاصة مع اشتراط موافقة طرفي النزاع على ذلك.

مما سيفلت معه العديد من إمكانيات الوصول إلى تسوية سريعة ومرضية لكلا الطرفين وتحقيق ربح في الوقت والمال [1]، وتخفيفا لجدول أعمال جهاز تسوية النزاعات نظرا لكثرة اللجوء إلى إنشاء الفرق الخاصة إضافة إلى استمرارية العلاقات التجارية بين البلدين [2].

إن الجواب على هذا التساؤل ليس لدى المنظمة، وإنما هو مرتبط بما درج عليه العمل في العلاقات الدولية من هذه الناحية، فكل هذه الوسائل وكما رأينا سابقا تأتي إما باقتراح من الأطراف الخارجية فيما يخص المساعي الحميدة والوساطة أو باتفاق الأطراف على اللجوء إليها مثل ما هو عليه الحال بالنسبة للوسائل الثلاث.

ب- سرية إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة.

كما نصت المادة الرابعة في فقرتها السادسة على سرية المفاوضات الاستشارية، نجد أن الفقرة الثانية من المادة الخامسة تنص على سرية إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، نظرا لما تضمنه من حفظ للمواقف التي يتخذها طرفي النزاع خلال هذه الإجراءات وكذا حفظ ما يتم تبادله خلالها من مذكرات أو آراء لا يرغب في إعلانها الشيء الذي سيشجع الأطراف على الحوار والتداول بحرية كاملة مما يصل ببحث النزاع إلى أعماقه وأسبابه الحقيقية.

إلا أنه إذا كانت هذه السرية قد أثارت بعض الشكوك حول إيجابياتها في مرحلة المفاوضات الاستشارية، فإن الأمر قد يختلف بالنسبة للمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة.

[1] - بدل تعويضات ومصاريف القضاء وطول المسطرة.
[2] - Loi type de C.N.U.D.C.I 2002, op.cit. : 73.

marocdroit.com

ج- التوقيت المفتوح

يحق لأي طرف من أطراف النزاع المطالبة بالمساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في أي وقت كان، كما يجوز بدؤها وإنهاؤها في أي وقت أيضا[1]، ويكون ذلك في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات[2].

معنى ذلك أنه، لا يمكن المطالبة بالمساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، إلا بعد بدء مسطرة المفاوضات الاستشارية باعتبارها مرحلة أولى ملزمة قبل الشروع في أية وسيلة من وسائل التسوية الأخرى.

وحول هذا الترتيب المفتوح لإجراء المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، قد يثور التساؤل حول جدية المسألة بعد الوصول إلى مرحلة الفرق الخاصة، فما معنى أن يكون النزاع قد وصل إلى مراحل متقدمة فيما يخص نظام التسوية المعمول به في المنظمة، ثم تأتي الأطراف بعد ذلك ليعلنوا عن توصلهم إلى حل رضائي والاستغناء عن خدمات الفريق الخاص، ألن يبدو ذلك استخفاف بالمجهودات التي يقوم بها جهاز تسوية المنازعات من خلال الفرق الخاصة؟ وإثقال كاهله بقضايا كان من الممكن تسويتها بالمساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة؟

ثالثا : شروط ممارسة المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

إن اللجوء إلى مسطرة المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، يخضع لشروط معينة ترتبط من جهة لطبيعة المنظمة ذاتها، ومن جهة أخرى بالجهات التي تقوم بهذه المهام.

أ- الشروط المرتبطة بطبيعة منظمة التجارة العالمية.

إن انتماء منظمة التجارة العالمية إلى الميدان التجاري له انعكاساته الخاصة على شروط ممارسة وسائل المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وكذا الشروط الواجب توافرها في النتائج.

[1]- المادة 5، الفقرة 3 اتفاق التفاهم....نفس المرجع.
[2]- المادة 5، الفقرة 4 اتفاق التفاهم....نفس المرجع.

marocdroit.com

إن المادة الخامسة من اتفاق التفاهم لم تضع آجالا محددة لهذه الآليات، فإن الجهة التي تقوم بها بإمكانها الاستمرار في اقتراح الحلول والتوصيات، واحدة تلو الأخرى إلى غاية الوصول إلى حل مرض للطرفين، سعيا لعدم عرض النزاع على باقي مراحل نظام تسوية النزاعات، ذلك أن من شأن هذه الأخيرة تصعيد حدة النزاع نظرا لما تتميز به من أساليب شبيهة بالمسطرة القضائية، حيث يصبح الأطراف في وضع أشبه بالأعداء، إن لم يكن كذلك، بعد أن كانوا مجرد مختلفين حول مشروعية فعل من عدمها، وهو الشيء الذي لا يخدم توجهات المنظمة ولحسن تسير عملها.

- طبيعة النتائج المتوصل إليها.

إذا كان هدف المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة عامة هو التوصل إلى حل يرضي طرفي النزاع بالدرجة الأولى، فإن ممارسة هذه الوسائل في ظل منظمة التجارة العالمية يستوجب توافر مواصفات معينة في الحل أو النتيجة المتوصل إليها [1] وهي:

- توافق الحلول مع نصوص الاتفاقية [2].
- عدم إخلال الحلول بحقوق باقي الأعضاء.

ب- الشروط المرتبطة بالفاعلين :

نصت المادة 5 في فقرتها السادسة على أن للمدير العام بحكم وظيفته، أن يعرض مساعيه الحميدة أو يقوم بالتوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية المنازعات خاصة منها الدول النامية، ويكون ذلك بقيام أطراف النزاع بتقديم طلب إلى المدير العام كي يتدخل هذا الأخير في أحد أشكال الطرق الثلاث.

وإذا كانت النصوص القانونية الدولية قد عملت على وع الخطوط العريضة للمواصفات التي يجب توافرها في الأشخاص أو الجهات التي تقوم بدور المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، وتتميز عادة بعموميتها وإمكانية اشتراط توافرها في أغلب إن لم نقل كل حالات تسوية النزاعات عن طريق هذه المسطرة، فإن سريان هذه الإجراءات

[1]- مراد عبد الفتاح: "شرح النصوص العربية لاتفاقيات الغات ومنظمة التجارة العالمية" 1997، ص: 460.
[2]- المادة 16 الفقرة 4 من اتفاقية مراكش.

marocdroit.com

لحل نزاع في إطار منظمة معينة، قد يتطلب توفر شروط معايير أخرى مرتبطة أساسا بطبيعة وأهداف هذه الأخيرة.

*** الشروط الموضوعية.**

ويندرج فيها ما هو مرتبط بشخصية الموفق أو الوسيط، ومنها ما يرتبط بتكوينه المعرفي.

- المميزات الشخصية

تطرق العديد من المؤلفين إلى تحديد المميزات الواجب توافرها في شخصية الوسيط، نجد على رأسها: الحضور القوي، القدرة على التواصل، الصبر والنفس الطويل، الذكاء.

- المميزات المعرفية

يندرج في إطارها الكفاءة المهنية، وكذا الإلمام بالمسائل الإدارية والقانونية.

*** الشروط المرتبطة بطبيعة المنظمة**

إن انتماء النزاع لمنظمة التجارة العالمية تستوجب شروطا معينة يلزم توافرها في الجهات التي تقوم بأدوار المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، ذلك أن الطابع التجاري المحض للمنظمة سيتطلب توفر فاعلي هذه الأدوار على دراية لا بأس بها إن لم تكن مهامه بالحياة التجارية الدولية وخاصياتها، حتى يسهل فهم طبيعة النزاع أساليبه واستيعاب ما يحيط به من ظروف لاقتراح الحلول المناسبة، قد يكون هذا الطرح صحيحا، وتتحقق تسوية النزاع، إلا أن بعض النزاعات التجارية قد تكتسي طابعا تقنيا أو تتسم بنوع من التعقيد مرتبط بالطبيعة التجارية ذاتها للنزاع الأمر الذي يصعب معه على فرد لا ينتمي إلى الميدان التجاري فهمه واستيعابه بالشكل الصحيح.

marocdroit.com

وكخاتمة لهذا المبحث، يمكن القول أن نظام تسوية النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية قد حافظ وبشدة في جزء منه على المرحلة العلمية وإرادة حل النزاع بالطرق الرضائية، وهو اتجاه وإن كان مجهودا في الكثير من جوانبه إلا أنه قد يحمل في طياته معاني أخرى،هذا بالإضافة إلى أنه لا يمكن المغالاة في ذلك إلى حد إعلام دور القاعدة القانونية وما تحمله من إلزامية وصرامة ناجحة خاصة في مادة التنفيذ[1].

marocdroit.com

[1]- أنظر إبراهيم بن فرح، فض النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية "مداخلة قدمها في إطار الندوة المغربية التونسية حول المغرب العربي، ومنظمة التجارة العالمية التي نظمتها غرفة التجارة والصناعات والخدمات بالرباط يومي 2 و3 ماي 2002.

المبحث الثاني

الآليات القضائية لتسوية النزاعات التجارية في منظمة التجارة العالمية

من خلال المبحث الأول، اتضح لي أن الرغبة واضحة لدى أطراف النزاع، حول تسوية بطريقة سلمية، وهي مرحلة يمكن اعتبار فيه ا أن الخلاف لم يرقى بعد إلى مستوى النزاع الحقيقي، أما في المرحلة التي نحن بصددها، تبدو فيها الدول أطراف النزاع غير مقتنعة بالمضي في الطرق الدبلوماسية، ربما اعتبار هذه الأخيرة غير كافية أو غير مجدية لحل النزاع القائم بينها، لذلك وبشكل عام قد تلجا الدول المعنية سواء أكانت منضوية تحت لواء منظمة دولية أم لم تكن، إلى عملية التحكيم، باعتبار قرب هذه الأخيرة من المسطرة القضائية، وذلك من حيث خضوعها للقاعدة القانونية، ومن حيث إلزامية ما نتوصل إليه من قرارات.

إنه في إطار الزخم الذي تعرفه التجارة الدولية وتعدد النزاعات التي تنتج عن العلاقات في إطارها ظهر اتجاه عالمي لإعطاء التحكيم أولوية الفصل في المنازعات، خاصة في العقود والاتفاقات الدولية، حيث استقطبت هذه الوسيلة اهتمام العديد من الباحثين والقانونيين، نظرا لما تحمله من عوامل النجاح في تسوية الخلافات وتفضيل أطراف النزاع اللجوء إليها لما تحمله من إيجابيات، ولعل من أهم مظاهر الاهتمام بهذه الوسيلة، ما يلاحظ من إنشاء مطرد لمراكز تحكيم [1] دولية، استقطبت فيها النزاعات التجارية حصة الأسد.

[1]- مثل مركز القانون والتحكيم، مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي التابع للجنة الاستشارية القانونية الأفروآسيوية، مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون الخليجي العربي.
Le Centre Canadien d'Arbitrage Commercial, le Centre Belge d'Arbitrage et de Médiation, le Centre International d'Arbitrage.

Marocdroit.com
marocdroit.com

إذن فما هي الصورة الحقيقية لعملية التحكيم داخل منظمة التجارة العالمية؟ وإلى أي حد تعكس الوجه القضائي لهذه المسطرة؟ إلى أي شق تنتمي هذه الوسيلة؟ أهي وسيلة قضائية خاضعة بشكل قاطع للقاعدة القانونية؟ أم هي نصف بين هذا وذاك؟.

وبالنسبة لمنظمة التجارة العالمية، هل عملية التحكيم في إطارها هي نفسها المعمول بها على الصعيد الدولي، أم أن الأمر لا يخلو من بعض الضوابط؟

للإجابة عن هذه الأسئلة، تم تقسيم هذا المبحث على الشكل التالي:

المطلب الأول: الإطار العام لعملية التحكيم وموقعها في منظمة التجارة العالمية.

المطلب الثاني: حدود عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية.

marocdroit.com

المطلب الأول : الإطار العام لعملية التحكيم وموقعها في منظمة التجارة العالمية.

سأحاول التطرق في إطار هذا المطلب إلى ماهية عملية التحكيم (أولا) ومدى تناسب وسيلة التحكيم مع تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية (ثانيا).

أولا : ماهية عملية التحكيم.

كثيرا ما تم الحديث عن العلاقة المترابطة بين القضاء والتحكيم واعتبارهما كوجهين لعملة واحدة، إلا أن تعريف هذه العملية، سيوضح لنا تميزها عن القضاء وعن وسائل أخرى من طرق تسوية النزاعات التي تشترك معها في بعض الخاصيات.

أ- تعريف التحكيم

تجد فكرة التحكيم أصولها في دول الشرق القديم، فقد عرفته الحارات القديمة خصوصا مصر وبابل وأشور [1] في حين ترتد إرهاصات الوجود الأولي للتحكيم التجاري إلى عصور روما القديمة مع اتساع سلطة القاضي وظهور عدالة حسن النية[2].

كما تجدر الإشارة إلى أن النظام الإسلامي قد عرف التحكيم واشترط في المحكم أن يكون على جانب كبير من الأخلاق والعلم [3]، قال الله تعالى: "فلا وربك لا يؤمنون حتى يحكموك فيما شجر بينهم ثم لا يجدون في أنفسهم حرجا مما قضيت ويسلمون تسليما". صدق الله العظيم.

وقد وردت بشأن التحكيم التجاري الدولي تعاريف عديدة منها ما جاء عاما ومنها ما جاء دقيقا، نورد منها المجموعة التالية:

* التحكيم وسيلة فض نزاع قائم أو مستقبل أو يتضمن العزوف عن الالتجاء إلى القضاء المختص بشأنه بناء على اتفاق المتنازعين على ذلك[4].

1- إبراهيم محمد العناني "التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات" 1997، ص: 12.
2- أبو زيد رضوان "الأسس العامة في التحكيم الدولي" بيروت، دار الفكر العربي إيداع 1981.
3- الخير فشي، مرجع سابق، ص: 70.
4- ثروت حبيب "دراسة في قانون التجارة الدولية، مع الاهتمام بالبيوع الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، الطبعة الثانية سنة 2000، 380 صفحة، ص: 102.

Marocdroit.com
ⵎⵓⵔⴰⴽⵓⵛ marocdroit.com

* التحكيم في اللغة هو تفويض الحكم لشخص، يقال حكمت الرجل أي فوضت إليه الحكم، ويقال لذلك حكم ومحكم، والتحكيم قانونا: هو نظام لتسوية المنازعات عن طريق أفراد عاديين يختارهم الخصوم إما مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها، أو هو مكنة أطراف النزاع بإقصاء منازعتهم عن الخضوع لقضاء المحاكم المخول لها طبق القانون، كما تحل عن طريق أشخاص يختارونهم[1].

إلا أن التعريف السائد، هو ما تضمنته المادة 37 من اتفاقية التسوية السلمية للمنازعات الدولية، التي توصل إليها مؤتمر السلام الدولي الثاني الذي عقد بلاهاي عام 1907. حيث جاء في هذه المادة ما معناه: "أن موضوع التحكيم الدولي هو تسوية المنازعات بين الدول بواسطة قضاة من اختيارها وعلى أساس القانون...، وأن الرجوع إلى التحكيم يتضمن تعهدا بالخضوع للحكم بحسن نية"[2].

ب- تمييز التحكيم.

إن وجود نقاط مشتركة بين التحكيم وبعض الوسائل أو الإجراءات الأخرى المستعملة لتسوية النزاعات بشكل عام قد تدفع إلى الخلط بينها أو الاعتقاد بترادفها، لذلك يبدو من المناسب الإشارة إلى بعض الخطوط التي تميز التحكيم عن بعض الوسائل الأخرى التي تشابهه.

1- التحكيم والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة.

بالرغم من نص اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات على رهن اللجوء إلى كل من التحكيم أو المساعي الحميدة أو الوساطة أو التوفيق بموافقة طرفي النزاع، إضافة إلى حرية هذين الأخيرين في اختيار الإجراءات التي يتبعانها في كل من المسطرتين وكذا الأشخاص التي تقوم بهذه المهام، بل نجد من ذهب إلى تسمية هذه الوسيلة بالوساطة القضائية مع ذلك فإن ترادف أو تقارب الوسيلتين يبقى بعيدا، إذ أن الاختلاف يبقى جوهريا، وواضحا، فطرق المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، تعد وسائل دبلوماسية لحل الخلافات، في وقت لم ترق فيه بعد هذه الأخيرة إلى مستوى ذو

[1]- صادق محمد محمد الجبران "التحكيم التجاري الدولي" منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى سنة 2006.
[2]- إبراهيم محمد العناني، مرجع سابق، ص: 9.

Marocdroit.com
marocdroit.com



طابع نزاعي بحيث يقتصر دور الوسائل المذكورة على مجرد التقريب بين الدول المختلفة أو إصدار توصيات Recommandations : أو الإدلاء برأي Avis أو إثبات واقعة دون أن يكون لواحدة من هذه الثلاث قيمة إلزامية في مواجهة الأطراف، التي يظل لها القول الفاصل في اتخاذ القرار النهائي[1].

فكل هذه النقاط إذن، تشكل اختلافا جوهريا مع التحكيم، الذي يقوم على أساس احترام القانون، ذلك أن القول باتفاق الأطراف على الإجراءات التي يرغبان بإتباعها [2] في ظل هذه المسطرة لا يعني تحليل هذه الأخيرة من الخضوع للقانون، حيث الإجراءات والقواعد التي اختارها أطراف النزاع لسير مسطرة التحكيم ليست في الحقيقة إلا نتاج نظام مختلف ومتداخل من القوانين التي انبثقت عن الاتفاقات الدولية من جهة، وعن قوانين بلاد مختلفة من جهة أخرى شكلت في مجموعها نظام التحكيم التجاري الدولي[3]

2- التحكيم وأعمال الخبرة

بالرغم من خضوع المحكمين والخبراء المدعوين إلى المشاركة في تسوية النزاعات طبقا للنصوص الاتفاقية[4]، إلا أن اختلاف مهامها يبقى واضحا.

فالخبير يعمل تحت سلطة فريق التحكيم[5]. وهو مطالب بتقديم رأيه في بعض جوانب الموضوع المطروحة وليس كله ، نظرا لما يتطلبه هذا الجانب من معرفة فنية أو معلومات خاصة ، وهو ما يتعلق بالقضايا القائمة على وقائع مرتبطة بأمر علمي أو فني ، والتي سيرها طرف نزاع ما[6] . وطبقا لذلك يعمل الخبير[7] على تقديم المعلومات الضرورية إلى فريق التحكيم . في تقارير لها طابع استشاري فقط[8] .

من خلال ما سبق بيانه يتجلى لنا الاختلاف بين وظيفة الخبير ووظيفة المحكم ، هذا الأخير الذي لايخضع في عمله لأية جهة ، والذي يتفق كلا طرفي النزاع على توكيله

1- إبراهيم محمد العناني، مرجع سابق، ص: 10.
2- المادة 25، الفقرة 2 من اتفاق التفاهم..
3- المادة 25، الفقرة 3 من اتفاق التفاهم.
4- المادة 13 فقرة 1و2 من اتفاق التفاهم بشأن إجراءات و قواعد تسوية النزاعات
5- الملحق4 رقم1- مجموعات الخبراء لأغراض المراجعة- تابع لاتفاق التفاهم بشأن قواعد و إجراءات تسوية المنازعات
6- المادة 13 فقرة 1و2 من اتفاق التفاهم بشأن إجراءات و قواعد تسوية النزاعات
7- الخبير يمكن أن يكون فردا كما يمكن أن يكون مجموعة
8- الملحق4- رقم6 مشار إليه سابقا

Marocdroit.com
ⵎⴰⵔⵓⴽⴷⵔⵓⵉⵜ

للنظر في القضية والحكم فيها. فهو إذن يتناول الموضوع في محله وبكل حيثياته وجوانبه ويصدر بعد ذلك قرارا ملزما لأطراف النزاع[1].

3-التحكيم و التقاضي

قد يذهب البعض إلى اعتبار نص الاتفاقية على إمكانية اللجوء إلى التحكيم بمثابة لجوء إلى القضاء إذ غالبا ما يتم وصف المحكم أو هيئة التحكيم كونهما جهتا قضاء . قرارهما فصل في موضوع ملزم لطرفيه واجب تنفيذه[2].

مما لاشك فيه أن الوصف الأخير هو وصف صحيح، لكنه لا يجعل من التحكيم والقضاء شيئا واحدا . فالجهة القضائية هيئة موضوعة ومعينة من قبل الجهات المختصة دوليا أو وطنيا ، خاضعة لقانون معين للنظر في النزاعات التي قد تعرض عليها من قبل أي طرف في نزاع ما، ولو دون موافقة الطرف المواجه، ومعنى ذلك إنها جهات موجودة قبل وجود النزاع، بخلاف التحكيم الذي يلجأ إليه أطراف النزاع طواعية ، فالقاضي في عملية التحكيم التي نحن بصددها بالرغم من ممارسته لوظيفة قضائية إلا أنه يستقي وجوده أساسا من اتفاق أطراف النزاع[3].

ومن جهة ثانية ، إذا كانت القاعدة القانونية هي أساس القضاء والتحكيم معا . فإنها في الأول معينة و موحدة، في حين تكون في الثاني مختارة وقابلة للتغير من تحكيم لأخر ومن نزاع لأخر، ولو كانت هذه النزاعات ذات موضوع واحد ،أو انتمت إلى ميادين واحدة . وإذا كان الشخص الذي يقوم بمهمة القضاء قاضيا بالضرورة ، فإن المحكم قد يكون قاضيا وقد لا يكون كذلك ، خاصة إذا تعلق الأمر بقضايا تتطلب توفر المحكمين على تكوين خاص ، غير القضاء والقانون ، فأطراف النزاع تبقى لهم كامل الصلاحية في تأطير مسطرة التسوية باختيار المحكمين وتحديد الآجال[4]

4-التحكيم والمحاكم الوطنية

1- المادة 25 فقرة 3 من اتفاق التفاهم
2- ثروت حبيب ،مرجع سابق،ص:104
3- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 92.
4- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص 93.

Marocdroit.com
LoOACAOAEf
marocdroit.com

التحكيم الدولي يحكمه عقد التحكيم ، ولا يستفيد منه إلا الأطراف المتعاقدة ، في حين يبقى بإمكان أية جهة التوجه إلى المحكمة الوطنية في حالة وقوع نزاع إضافة إلى ذلك ومقارنة بالمحاكم الوطنية يتميز التحكيم الدولي بالحياد ، فمثلا إذا وقع نزاع بين شركة كندية وأخرى هندية ، وفي حالة القضاء العادي يعرض النزاع على المحاكم الكندية إذا كانت الهند هي المدعية ، والعكس صحيح ، أما في حالة التحكيم ، بإمكان الأطراف اختيار بلد غير بلدهم ومحكم قد ينتمي إلى أية جهة.

ج- أنواع التحكيم

ينقسم التحكيم إلى أنواع عدة أهمها :

1- **التحكيم الدولي والتحكيم الداخلي** : يعتبر التحكيم دوليا عندما يتعلق بمصالح التجارة الدولية المرتبطة بعملية حركة انتقال البضائع والخدمات عبر حدود أكثر من دولة أي عندما يرتبط النزاع بأكثر من دولة واحدة أما التحكيم الداخلي فهو الذي يرتبط بعلاقة وطنية داخلية بعيدة عن مصالح التجارة الدولية.

2- **التحكيم الاختياري والتحكيم الإجباري** : يكون التحكيم اختياريا عندما يلجأ إليه الخصوم بإرادتهم . ويكون إجباريا إذا فرض على الأطراف اللجوء إليه لحل المنازعات المتعلقة بروابط قانونية معينة، كما هو الحال بالنسبة لبعض الاتفاقيات الدولة .

3- **التحكيم العادي والتحكيم المطلق** : يعتبر التحكيم عاديا عندما يكون المحكم ملزما بالفصل في النزاعات وفقا لقواعد القانون ، أما عندما يعفى المحكم من تطبيق هذه القواعد ويحكم بمقتضى الإنصاف فإن التحكيم يكون مطلقا.

4- **التحكيم الحر والتحكيم المؤسسي** : يعتبر التحكيم حرا عندما يقيمه الخصوم بمناسبة نزاع معين ، للفصل في هذا النزاع ، فيختارون بأنفسهم المحكم والمحكمين ، ويحددون الإجراءات والقواعد التي تطبق عليه . أما التحكيم المؤسسي والنظامي فهو الذي يعهد به الخصوم إلى مؤسسة أو منظمة تحكيم دائمة لتتولى الاضطلاع بأعبائه وفقا للائحة معدة سلفا بحكم عملها ومن أهم المؤسسات التحكمية ، المحكمة الدولية للتحكيم

marocdroit.com

بفرقة التجارة الدولية في باريس ، محكمة التحكيم الدولي في لندن ، والمركز الدولي لفض المنازعات الناشئة عن الاستثمار في واشنطن.

marocdroit.com

ثانيا : مدى تناسب وسيلة التحكيم مع تسوية النزاعات داخل منظمة التجارة العالمية

يعتبر التحكيم دون شك أحسن طريقة لتسوية النزاعات العالمية، لكن محاولة أعماله خارج نطاق مجالاته يشكل محاولة غير مجدية بل وخطيرة[1]

أ- مدى مرونة التحكيم

إن الهدف الأساسي من التحكيم إيجاد حل للنزاع المعروض. بعد دراسة أدلة دفاعات أطراف النزاع ، ثم إصدار قرار فاصل نهائي وملزم ، وعليه فهذا الأسلوب لا يسعى في تناوله للقضية إلى الوصول لحلول توفيقية بين أطراف النزاع . فما هي حدود هذه المرونة ؟

باستقراء العديد من الكتب. اتضح لي تلك المرونة التي أصبحت تحيط بعملية التحكيم ، ويقول السيد دولابراديل في رأيه حول هذا الموضوع " إن الحكمين غالبا ما يلعبون دور الوسطاء بدل التمثيل المخلص للقانون ، وكدبلوماسيين بدل قضاة ، كموفقين يبحثون عن أفضل الحلول المرضية للطرفين بدل الحفاظ على موازين العدالة كما يجب أن تكون[2].

إن هذه النتيجة أي التوصل إلى حلول مرضية للطرفين تمثل الهدف الجوهري لنظام تسوية المنازعات داخل منظمة التجارة العالمية.

وإذا كان الشخص الذي يطبق القضاء ، عليه أن يكون قاضيا ، فإن المحكم رغم عمله في مسطرة شبه قضائية ، فإنه لا يكون بالضرورة قاضيا . خاصة إذا تعلق الأمر بقضايا تتطلب توفر المحكمين على خبرات وتخصصات معينة حيث تميز التحكيم بالتخصص[3]

---

[1] - Georges Malinverni, opcit.p:25.
[2] - Philippe Marshall Brown" La conciliation internationale-règlements des différents internationaux1925 "Recueil des textes Juridiques de l'Académie de la Haye Edition Martinus Nijhoff pubishers 1janvier 1968 ,P :48
[3] - www.alwatan.com

Marocdroit.com
LoOACAOAEf

إن ما سبق ذكره يعكس لنا جليا خروج عملية التحكيم عن قالبها الصارم في التطبيق المجرد للقاعدة القانونية. الشيء الذي يجعلها أكثر مرونة في التعامل مع مواضيع النزاعات التجارية. لذلك نجد العديد من الاتفاقيات الدولية تنص على اللجوء إلى التحكيم كمرحلة ثانية بعد فشل المفاوضات الاستشارية[1].

كما تجدر الإشارة ، إلى أن عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية لا تتقيد بخطوط فاصلة تحدد نطاقها ومجال تدخلها أو عملها، ولا أدل على ذلك ما ورد في الفقرة الثانية من المادة 24 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية النزاعات التي نصت على إمكانية عرض المدير العام أو رئيس جهاز تسوية المنازعات، بناء على طلب عضو من أقل البلدان نموا. مساعيه الحميدة أو التحكيم أو الوساطة لمساعدة الأطراف على تسوية النزاع قبل طلب تشكيل فريق خاص، فتدخل المدير العام أو رئيس جهاز تسوية النزاعات في هذه الحالة كمحكمين في نزاع ما، سيعرف دون شك اختلاطا وتجاوزا للحدود الصلبة لعملية التحكيم في سبيل التوصل إلى حلول تتفق وأهداف المنظمة[2].

ب- مبادئ عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية

من أجل نجاح عملية التحكيم عملت اتفاقية منظمة التجارة العالمية على تقييدها بمبادئ هي في الغالب ملازمة للمسطرة سواء طبقت في إطار هذه المنظمة أو خارجها.

1- طواعية اللجوء إلى التحكيم

نصت الفقرة الثانية من المادة 25 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات على ضرورة موافقة طرفي النزاع على اللجوء إلى التحكيم كوسيلة لحل نزاعهم، وبالتالي فإن التحكيم يأتي على إثر عمل إرادي [3] أو تصرف قانوني [4]. يشكلان الأساس الجوهري لعملية التحكيم.

---

[1] - مثال ذلك مجموع الاتفاقيات التي تجمع بين الجمهورية الكورية بكل من الأرجنتين، بنغلاديش، كمبوديا، بوليفيا، بيلاروسيا، بلغاريا، كمبوديا، كندا، الشيلي، الصين، كرواتيا. www.google.com

[2] - وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، صك 97.

[3] - ابراهيم محمد العناني، مرجع سابق، صك 94.

[4] - حبيب ثروت، مرجع سابق، ص: 102.

وقبل البدء في عملية التحكيم، يتعين على أطراف النزاع إبلاغ كل أطراف جهاز تسوية النزاعات بقرارهم اللجوء إلى هذه الآلية لحل نزاعهم.

وقد يأتي التحكيم في صورة عقد يبرمه طرفا النزاع في شؤون تعاملهما، ويتضمن طرح كل ما قد ينشأ بصدد تنفيذ وتفسير هذا العقد على محكم أو محكمين [1]. وفي هذه الحالة يكون تنفيذا لأحد شروط العقود الدولية، وقد يأتي ثانيا في صورة اتفاق يبرمه الأطراف بصدد نزاع قائم فعلا، ويطلق عليه هنا اسم مشارطة اتفاق تحكيم [2]، ولعل هذا الشكل الثاني هو الذي ينطبق على عملية التحكيم في منظمة التجارة العالمية.

2- احترام مبدأ السرية

الحق أن التزام السرية كان من الأصول التي لازمت نظام التحكيم تاريخيا، وبقيت ملازمة له بشكل عام، بل وأحسنت إليه كثيرا، فالتحكيم أساسا نوع من القضاء الخاص، يطرح الخصوم نزاعهم أمامه، ويرغبون أن يكون أمره مكتوما في هذا النطاق وحده [3].

وقد سارت منظمة التجارة العالمية في نفس المنحى، حيث أكدت الوثيقة الصادرة عنها والخاصة بالإجراءات والقواعد التي تنظم سلوك التصرف للمشاركين في نظام تسوية المنازعات ضرورة السرية التي يحتفظ بها المحكم بالنسبة لجميع المعلومات المقدمة أثناء المباحثات، ولا يجوز استعمالها في أي وقت وفي أي حال لصالحه أو لصالح غيره، ولا يقوم بالإدلاء بآراء أو تصريحات عن مجرى الأمور قبل التوزيع العام لتقرير جهاز تسوية النزاعات.

ولعل من مبررات السرية التي تحيط بعملية التحكيم، رغبة أعضاء المنظمة في الحفاظ على الثقة التي تقوم عليها علاقاتهم التجارية، والاحتفاظ بجوانبها في طي الكتمان نظرا لحساسية هذه العلاقة.

1- حبيب ثروت، مرجع سابق، ص: 102.
2- حبيب ثروت، مرجع سابق، ص: 102.
3- جلال وفاء محمدين "التحكيم تحت مظلة المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار" الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة.1995. ص: 9.

Marocdroit.com

المطلب الثاني : حدود عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية

ترد على عملية التحكيم في ظل منظمة التجارة العالمية حدود على كل من وظيفة المحكم، وكذا على قرار هذا الأخير، الشيء الذي يجعلها متميزة عن عمليات التحكيم التي تدور في غير إطارها.

أولا : الحدود الواردة على إصدار قرار التحكيم.

بالرغم من تمتع قرار التحكيم بمزايا خاصة، إلا أن ذلك لا يعني أن المحكم طليق اليد في اتخاذ ما يراه مناسبا من قرارات، إذ يخضع هذا الأخير لشروط معينة سواء وقت إصداره أو وقت تنفيذه.

أ- التلاؤم مع نصوص اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

إن سريان عملية التحكيم في كنف منظمة التجارة العالمية ينعكس بشكل هام على حدود قرار المحكم، ذلك أن هذا الأخير إضافة إلى تقيده بالعمل في إطار القواعد والإجراءات التي حددها اتفاق أطراف النزاع، باعتبار هذا الأخير هو قانون عملية التحكيم[1]، يجد المحكم نفسه ملزما أيضا باحترام قواعد اتفاقية منظمة التجارة العالمية، فيما يتعلق بتحديد العقوبة.

فالمحكم مثلا ليس حرا في تحديد ما يراه مناسبا من جزاء، إذ عليه في ذلك إتباع الخطوات المدرجة في نصوص اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات والخاصة بالعقوبات التي يمكن اتخاذها، كذلك يجب على المحكم أن يأخذ بعين الاعتبار ظروف الدول الأعضاء من حيث وجودها، في وضع دفعها إلى اتخاذ إجراء مخالف لمقتضيات اتفاقية منظمة التجارة العالمية كالظروف الاستثنائية[2] التي يمر بها هؤلاء إذا ما وجدوا كأطراف في نزاع ما.

[1]- ابراهيم محمد العناني، مرجع سابق، ص: 122.
[2]- من قوة قاهرة وحالات مستعجلة.

ب- قرار المحكم قرار ملزم

يعتبر قرار المحكم قرارا نهائيا لا رجعة فيه، وغير قابل الاستئناف[1]، حيث يتوجب على الأطراف المعنية الالتزام بما جاء فيه[2]، دون إمكانية اللجوء إلى جهة ثانية[3] بهدف تعديله أو التماس تحكيم ثان، وذلك لأن القرار يكون قد اكتسب حجية الشيء المقضي به.

إلا أن إلزامية هذا القرار وحجيته المطلقة ترد عليها بعض الاستثناءات الراجعة إلى نظام تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية، حيث يصبح هذا القرار قابلا للمراجعة، أو التعليل، كما جاء في الفقرة الرابعة من المادة 25: "تطبق المادة 21 و 22 من هذا التفاهم[4]، مع ما يقتضيه الحال من تعديل، على قرارات التحكيم".

إلا أن هذا التعديل أو هذه المراجعة لا تطال الحكم في موضوعه، فمثلا إذا ما تعلق الأمر بتعليق التنازلات أو بعض الامتيازات من قبل الطرف الشاكي بالنسبة للعضو المعني[5] لا ينظر في هذه الحالة إلى طبيعة هذه التعليقات، ولكن إلى مستواها من الإلغاء أو التعطيل ذلك أن مستوى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات يجب أن يكون معادلا لمستوى الإلغاء أو التعطيل[6] الذي كان سببا في النزاع، الذي نتج عنه الفعل الضار.

ج- الأخذ بعين الاعتبار وضع الدول النامية

وذلك باعتبار خضوع قرار التحكيم طبقا للفقرة الرابعة من المادة 25 إلى مقتضيات الفقرة الثانية من المادة 21 والتي تنص صراحة على وجوب إيلاء اهتمام خاص للأمور المتعلقة بمصالح الأعضاء من البلدان النامية، فيما يخص التدابير التي كانت موضع تسوية نزاع.

[1]- الخير الدين قشي، مرجع سابق، ص: 39.
[2]- المادة 25، الفقرة 3 من اتفاق التفاهم.
[3]- مثل طلب تكوين فريق خاص بعد صدور قرار التحكيم.
[4]- اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.
[5]- هو الذي ارتكب الفعل غير المشروع.
[6]- الفقرة 4 من المادة 22 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات.

Marocdroit.com
LOACAOAEF

ثانيا: الحدود الواردة في وقت تنفيذ القرار.

إذا كان قرار التحكيم التجاري الدولي، يعطي الحق للأطراف المستفيدة منه المطالبة مباشرة بتنفيذ ما جاء فيه من قرارات وتوصيات، دون قيد أو شرط، فإن الأمر يختلف بالنسبة لقرار التحكيم الوارد في إطار منظمة التجارة العالمية، فكيف ذلك؟

أ- عدم إمكانية التنفيذ المباشر

رغم تمتع قرار المحكم بحجية الشيء المقضي به، وإلزامية تطبيقه، إلا أن تنفيذه لا يصبح ممكنا إلا بعد إرساله إلى جهاز تسوية المنازعات، حيث ترسل قرارات التحكيم بعد صدورها إلى هذا الأخير وإلى مجلس أو لجنة اتفاق معني حيث يستطيع أي عضو أن يثير أية نقطة ذات صلة.[1]

ومعنى هذا أن قرار التحكيم قد يقبل وقد يرفض من قبل جهاز تسوية المنازعات، وإن كان الاحتمال الثاني يبقى استثنائيا[2]، ذلك أن مجرد ورود هذه الإمكانية ينزع الصفة القضائية عن القرار التحكيمي، باعتبار وسيلة التحكيم مسطرة قضائية لتسوية النزاعات، وهو ما يدعو إلى التمييز بين عملية التحكيم خارج منظمة التجارة العالمية وداخلها.

ب- حدود سلطة الجزاء

لقد سارت منظمة التجارة العالمية على نهج الاتفاقات والنظم الحديثة من حيث عملها على ضمان استمرار سير قرار التحكيم ولو مع تقاعس أحد الطرفين، وعلى ضبط وتيسير تنفيذ وفق أسس واضحة ومقبولة، وذلك من خلال نظام جزاء خاص يطبق على أعضاء المنظمة.[3]

ولما كان هذا النظام يطبق على جميع قرارات جهاز تسوية النزاعات بما فيها الصادرة عن التحكيم وجهاز الاستئناف، فإنه سيتم التطرق لهذا النظام أي جهاز الاستئناف في الصفحات الموالية.

---

[1]- الفقرة الثالثة من المادة 25 من اتفاق التفاهم بشأن قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية.
[2]- أنظر ما قيل سابقا عن تعديل قرار التحكيم.
[3]- وسيمة العبدلاوي، مرجع سابق، ص: 105.

Marocdroit.com
marocdroit.com

كما تجدر الإشارة، إلى أن الحدود الواردة على تنفيذ قرار التحكيم هي نفس الحدود الواردة على تنفيذ قرار جهاز الاستئناف، كما سنرى في الفصل الثاني، إلا أن آثارها على قرار التحكيم هي أكثر أهمية، ذلك أنها تمس الصفة القضائية التي تتميز بها القرارات الصادرة بموجب التحكيم والتي لا تقبل كما سبق وأشير في لا المراجعة ولا الاستئناف، باعتبار اللجوء إلى التحكيم عمل إرادي واعتراف سبق من أطراف النزاع بما يصدر عنه من قرارات.

يتبع...

الفصل الثاني الآليات المستحدثة في نظام تسوية النزاعات لمنظمة التجارة العالمية

marocdroit.com

marocdroit.com